



Com o objetivo de aproximar o setor segurador do dia a dia da população, e assim aumentar a parcela da população protegida com produtos do setor segurador, a 12ª Semana Nacional de Educação Financeira trouxe para o debate a necessidade de simplificação da comunicação com o consumidor.

No painel “Seguros para Todos: educação financeira, vulnerabilidade socioeconômica e seguros inclusivos”, realizado em Brasília, a superintendente de Comunicação e Marketing da CNseg, Carla Simões, abriu o debate afirmando que poupar e proteger o patrimônio é fundamental. “E, na CNseg, é nosso dever ajudar a fomentar a educação financeira.”

Sob o tema “A Política Nacional de Acesso ao Seguro”, o painel debateu os caminhos para ampliar o alcance do seguro entre as populações mais vulneráveis do país, a partir de produtos acessíveis, linguagem clara e ações educativas voltadas às reais necessidades da sociedade.

Política Nacional de Acesso ao Seguro: um esforço para a inclusão

Carla explicou que a Política Nacional de Acesso ao Seguro é um esforço coordenado, liderado pela Susep e apoiado por diversos atores do setor, para garantir que a proteção securitária chegue a quem mais precisa. Ela destacou a importância de simplificar a linguagem usada na comunicação com o público, lembrando que termos como “sinistro”, “prêmio” e “apólice” ainda geram dificuldades de entendimento para muitas pessoas.

A diretora de Infraestrutura de Mercado e Supervisão de Conduta da Susep, Julia Lins, explicou que, ao criar o grupo de trabalho da Política Nacional de Acesso ao Seguro, a Susep ouviu diversos representantes do mercado. E o ponto mais sensível identificado por todos foi justamente a educação financeira.

“A educação em seguro é especialmente complexa. O consumidor precisa compreender todo o ciclo: contratação, assinatura do contrato, acionamento e liquidação do sinistro. E essa complexidade é ainda maior quando falamos em seguros voltados à população de baixa renda”, pontuou.

Linguagem simples, mas segura: o desafio da comunicação

Questionada por Carla Simões sobre como traduzir a linguagem técnica do seguro para um formato

acessível sem comprometer a segurança jurídica, Julia Lins respondeu com franqueza:

“Nem eu mesma, que trabalho com isso, entendo facilmente todos os contratos. Uma linguagem complicada afasta o consumidor, mas uma linguagem excessivamente simplificada pode levar a interpretações erradas. O segredo está no diálogo constante com a população.”

Ela destacou que no sandbox regulatório da Susep, as empresas têm liberdade para testar formas mais acessíveis de comunicação, e que a autarquia deve lançar, até o fim do ano, um relatório detalhado com os aprendizados dessa experiência. Julia também sugeriu observar o trabalho de influenciadores digitais especializados em finanças, como referência para medir a eficácia de uma linguagem simplificada.

O sandbox regulatório da SUSEP é um ambiente experimental que permite às empresas, especialmente as Insurtechs (empresas inovadoras no setor de seguros), testarem novos produtos, serviços e modelos de negócios com uma aplicação flexível das regras regulatórias tradicionais.

Capitalização como porta de entrada para a educação financeira

O diretor-executivo da FenaCap, federação que representa as empresas de Capitalização, Natanael Castro, ressaltou que os títulos de capitalização podem ser um “primeiro degrau” na jornada de educação financeira, especialmente entre o público de baixa renda.

“É um produto barato, fácil de entender e que permite formar uma reserva financeira com o atrativo de prêmios. Temos visto ações de seguradoras muito positivas junto a jovens em comunidades carentes usando gamificação e iniciativas com entidades filantrópicas envolvendo os títulos de capitalização na modalidade Filantropia Premiável.”

A concorrência desleal das apostas online

A executiva de comunicação da CNseg lembrou que, apesar da antiga crença de que pessoas de baixa renda não contratam seguros ou capitalização por falta de dinheiro, a constatação tem sido outra dado o aumento das apostas em bets, conforme várias pesquisas divulgadas com este público.

Natanael afirmou que o desafio é mostrar que a capitalização, além de oferecer prêmios, devolve o valor guardado no final do prazo — diferentemente das apostas, que muitas vezes geram apenas perdas. “Não tenho a menor dúvida de que a capitalização é uma alternativa interessante para educar essas pessoas, principalmente as que estão atrás dos prêmios.”

A diretora da Susep reconheceu que a Superintendência não tem ingerência sobre o mercado de apostas, mas afirmou que está atenta ao fenômeno. “É impressionante como as pessoas estão colocando tanto dinheiro nas bets, mesmo com tantos instrumentos legais, regulados e mais vantajosos à disposição. Esse comportamento foi debatido no nosso grupo de trabalho e é, acima de tudo, uma questão de relação de consumo.”

O setor, segundo ela, precisa compreender esse comportamento e buscar formas de atrair esse público para soluções mais seguras e sustentáveis.

Previdência complementar: flexível, acessível e com múltiplos usos

A presidente da Comissão de Produtos de Risco da FenaPrevi, que representa as empresas de Vida e Previdência, Ana Flávia Ribeiro Ferraz, destacou a importância de começar cedo a investir em previdência. “É um produto extremamente flexível e adaptável à realidade de cada pessoa, ao longo de toda a vida. Pode ser ajustado conforme a renda, os objetivos e o momento familiar.”

Ela reforçou que um dos desafios é mostrar que o seguro de vida não se resume à proteção em caso de morte, mas pode ser usado em situações de invalidez, doenças graves, planejamento

sucessório e até para construção de patrimônio.

Proteção para o que é essencial: do celular ao pequeno negócio

O vice-presidente da Comissão de Seguros Gerais e Afinidades da FenSeg, que representa as companhias de Seguros Gerais, Emerson Del Re, trouxe exemplos concretos que demonstram como o seguro pode ser uma ferramenta acessível e transformadora.

“No Brasil, temos mais de 264 milhões de celulares no Brasil e apenas 10 milhões com seguro. O seguro para celular possui um custo/benefício muito atrativo, pois o aparelho caro, mas o seguro é barato, garantindo, além de proteção contra roubo e furto, proteção contra danos.

Sobre os seguros Residencial e Empresarial, ele destacou que têm crescido, mas ainda estão longe do potencial. “O seguro residencial, por exemplo, além das coberturas tradicionais, oferece serviços como encanador e eletricista, podendo ser um diferencial para quem trabalha de casa.”

Emerson também fez um apelo à conscientização de pequenos empreendedores e profissionais autônomos, como motoristas de aplicativo e motociclistas: “Esses profissionais sustentam suas famílias. Sem seguro de vida, proteção de renda ou responsabilidade civil, um acidente pode comprometer completamente sua segurança financeira. Existem produtos específicos para esse público, mas o poder público também precisa ajudar a reduzir os custos nas áreas de maior risco.”

O painel reforçou que ampliar o acesso ao seguro passa por múltiplas frentes: criação de produtos compatíveis com a renda da população, revisão da linguagem usada, enfrentamento à concorrência das apostas, e promoção ativa da educação financeira.

Fonte: CNseg, em 20.05.2025